BAUPROJEKT-ANALYSE · MFH HERMANNSBURG

20 % mehr Mietfläche. Gleiche Baukosten.

Wie Bauherren durch intelligente Planung die Wirtschaftlichkeit ihres Mehrfamilienhauses systematisch heben — gezeigt am realen Variantenvergleich eines aktuellen Projekts.



4	**6**	**15 Min.**
VARIANTEN IM DIREKTEN VERGLEICH	HEBEL, DIE BAUHERRN ÜBERSEHEN	LESEZEIT · SOFORT ANWENDBAR
3.000 €/m²	**12,50 €/m²**	**100 Mio. €**
ZIEL-BAUKOSTEN BGF	KALKULIERTE MIETE	PROJEKTERFAHRUNG

EIN WORT

Ein Wort von Dr. Peter Burnickl

Lieber Bauherr,

die meisten Mehrfamilienhäuser werden von der Stange geplant. Ein Architekt, ein erster Entwurf, ein Angebot vom Generalunternehmer. Das ist solide. Aber es ist nicht das, was wirtschaftlich aus dem Grundstück rauszuholen wäre.

Wir reden hier nicht über kosmetische Verbesserungen. Wir reden über 50.000 € bis mehrere hunderttausend Euro an Mehrwert, die in jedem typischen MFH-Projekt stecken — wenn man weiß, wo man hinschaut.

Dieses Dokument zeigt das an einem realen Bauprojekt aus Niedersachsen. Vier Varianten, die wir parallel durchgerechnet haben. Sechs Hebel, die fast kein Architekt ohne Vorgabe selbständig zieht. Und am Ende eine ehrliche Antwort: Wo lag der Bauherr richtig — und wo wäre er ohne uns am Tisch geblieben.

> *Wenn du selbst gerade ein Bauprojekt planst oder bewertest, lies das nicht als Werbung. Lies es als Rechenmuster. Es ist genau die Art Analyse, die wir mit unseren Mandanten in der ersten Stunde machen.*

Dr. Peter Burnickl
Gründer der Pro Bauherr GmbH

BLOCK 1 VON 4

Die Ausgangssituation

Wo der erste Entwurf des Architekten Geld auf dem Tisch lässt.

Das Bauprojekt im Überblick: ein typisches Mehrfamilienhaus — vier Wohneinheiten, KfW-fähig, klassischer Erstentwurf eines lokalen Architekturbüros. Auf dem Papier sauber. In der Wirtschaftlichkeit deutlich unter dem, was möglich ist.

01 Geringe Flächeneffizienz

EFFIZIENZ · WF/BGF

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** Nur 71 % WF/BGF im Erstentwurf bedeutet: Fast jeder dritte gebaute Quadratmeter ist nicht vermietbar — aber voll bauphysikalisch ausgebaut, geheizt und gewartet.

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Auf 700 m² BGF werden nur 497 m² zu Mietfläche — 200+ m² gehen für Erschließung, Technik und Pufferräume verloren. Bei 3.000 €/m² Baukosten: über 600.000 €, die keinen Cent Miete bringen.

02 Verschenktes Baufenster

GRUNDSTÜCK · KUBATUR

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** Das Grundstück lässt eine größere zulässige Kubatur zu — der Erstentwurf nutzt diese nicht aus. Der Architekt plant defensiv, aus Gewohnheit und Sicherheit das Bauvorhaben sofort zu genehmigen.

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Jeder ungenutzte Quadratmeter Baufenster ist ein dauerhaft verlorener Kubikmeter Mietfläche. Das Grundstück kostet gleich viel, mit oder ohne Optimierung.

03 Technik mitten im Mietraum

RAUMLAYOUT

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** Heizung, Lüftung und Steigeschacht liegen im Erstentwurf in vermietbaren Bereichen und blockieren bis zu 8 m² Wohnfläche je Geschoss.

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Eine ausgelagerte Technikbox (10–15 m² extern) gibt im Innenraum 20–30 m² zurück netto-vermietbar. Bei 12,50 €/m² Miete: 250–375 € Mehrertrag pro Monat. Dauerhaft.

04 Erschließung als Platzfresser

TREPPENHAUS · FLURE

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** Treppenhaus und Erschließung werden meist erst geplant, wenn die Wohnungen schon stehen und sind daher zu groß, zu zentral, zu wertvoll positioniert.

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Eine außenliegende, schmal geplante Erschließung gibt im Mittel 10–15 m² je Geschoss als Mietfläche zurück. Über vier WE: ein kompletter zusätzlicher Raum.

05 Förderung ungenutzt

QNG / KFW / SONDER-AFA

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** QNG / KfW-Förderung werden im Erstentwurf nicht systematisch eingeplant, sie kommen höchstens als Nachgedanke. Diese Planänderungen verursachen später Mehraufwand und Kosten.

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Wer Förderung erst am Ende denkt, erfüllt sie nie systematisch. Wir setzen die Förderung als Planungsstandard und holen damit pro Wohnung 5-stellige Steuerwerte zurück — immer als Bonus in der Kalkulation, nie fester Bestandteil, damit das Projekt nicht Pleite geht, wenn die Förderung wegbricht.

06 Wohnungsmix nach Schema F

MIETERSTRUKTUR

💰 **Warum diese Frage bares Geld wert ist:** Der Standard-Mix (alle Wohnungen gleich groß) ignoriert reale Nachfrage am Standort. 3-Zimmer-Wohnungen, 2-Zimmer-Apartments und Gartenwohnungen erzielen sehr unterschiedliche €/m².

📐 **Was das in der Praxis bedeutet:** Die Frage ist nicht „wie groß", sondern „wie vermietbar". Ein bedarfsgerechter Mix steigert die Vermietbarkeit, senkt Leerstandsrisiko und hebt die erzielbare Quadratmetermiete.

> **29 %**
>
> der Bruttogeschossfläche im Erstentwurf sind **nicht** vermietbar — Treppen, Flure, Technik. Genau hier liegt der größte Hebel.

BLOCK 2 VON 4

Der Variantenvergleich

Vier echte Planungsansätze. Eine Empfehlung mit klarer Begründung.

Wir haben gemeinsam mit dem Bauherrn vier Varianten parallel entwickelt. Gleiches Grundstück, gleiches Förderziel (KfW / Sonder-AfA), gleiche Zielgruppe — aber unterschiedliche Optimierung.

Variante	Mietfläche	Effizienz	Schwerpunkt
V0 — Erstentwurf	497 m²	71 %	Architektenstand, defensiv
V1 — Layout-Optimierung	540 m²	77 %	Standard-Layout verbessert
V2 — Flächen-Funktionalisierung	524 m²	75 %	Wohnungsmix optimiert
V3 — Empfehlung — Technik ausgelagert	**584 m²**	**84 %**	Technik ausgelagert (Empfehlung)

Variante 3 (Technik ausgelagert) liefert **90 m² mehr Mietfläche** *als der Erstentwurf — bei vergleichbarem Bauvolumen und gleichem Grundstück. Das ist der Kern der Empfehlung.*

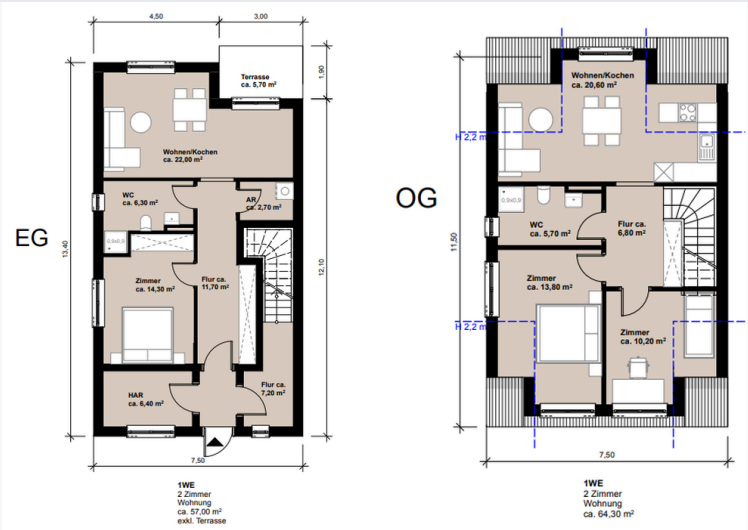
AUSGANGSBASIS

V0 Erstentwurf

497 m²	71 %	4
MIETFLÄCHE	FLÄCHENEFFIZIENZ	WOHNEINHEITEN



LAGEPLAN



GRUNDRISS

BEWERTUNG

Klassischer Architektenentwurf. Vier Wohneinheiten, vermarktbar, förderfähig. Aber ohne strategische Optimierung. Technik liegt innerhalb des Volumens, die Erschließung ist großzügig dimensioniert, die Aufteilung folgt Architekten-Routinen statt Mietertragslogik.

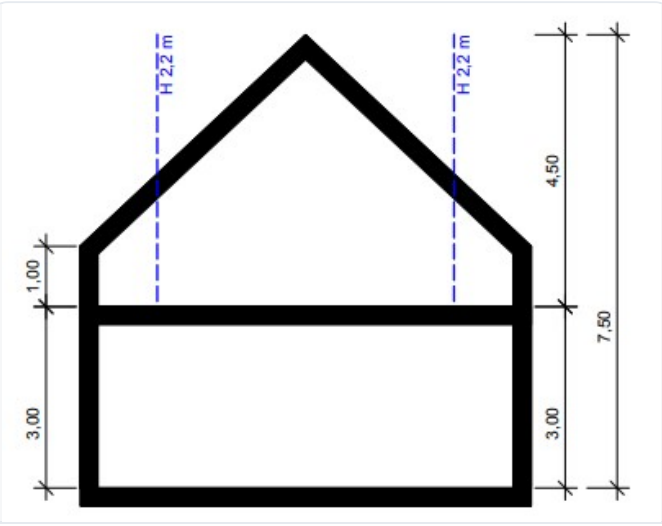
ZWISCHENSCHRITT

V1 Layout-Optimierung

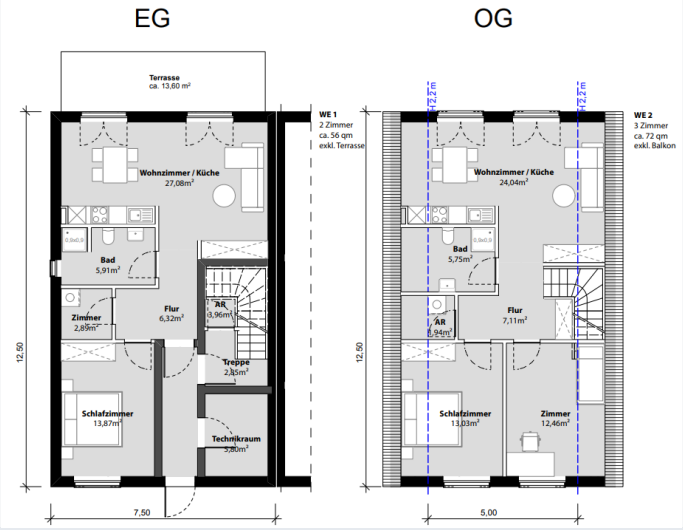
540 m²	77 %	+43 m²
MIETFLÄCHE	FLÄCHENEFFIZIENZ	GGÜ. V0



LAGEPLAN



SCHNITT



GRUNDRISS

BEWERTUNG

Erste Optimierung: gleiches Volumen, schmalere Flure, kleinere Bäder, kompaktere Technik-Zonen. Ohne Auslagerung. Bringt 6 % Effizienz über die gesamte Mietfläche. Das ist der Mindestanspruch. Architekten kennen diesen Stand, wenn sie pushen.

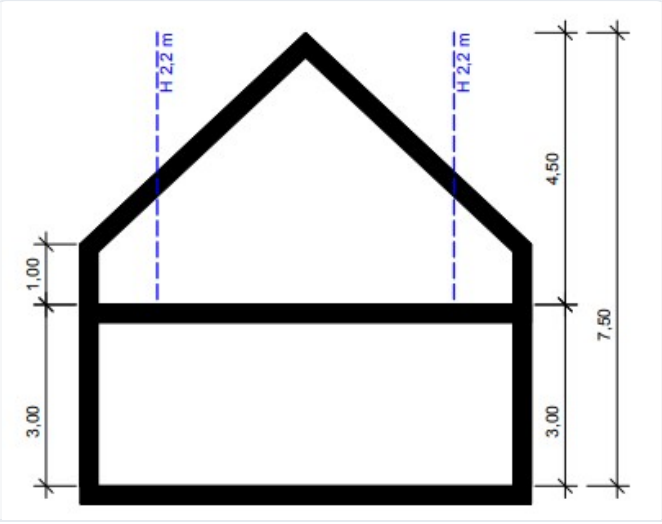
ZWISCHENSCHRITT

V2 Flächen-Funktionalisierung

524 m²	75 %	Mix
MIETFLÄCHE	FLÄCHENEFFIZIENZ	WE-SCHNITT



LAGEPLAN



SCHNITT



GRUNDRISS

BEWERTUNG

Variante 2 kombiniert Funktionalisierung und Schnittoptimierung: 3-Zimmer-Wohnung, 50/2 Kompakt-Apartment und Wohnung mit Garten — gegen das klassische Schema F. Lernsatz: Die Frage ist nicht „wie groß", sondern „wie vermietbar".

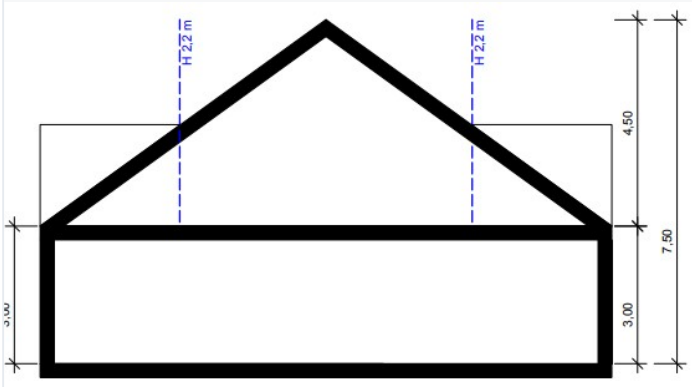
EMPFEHLUNG

V3 Empfehlung — Technik ausgelagert

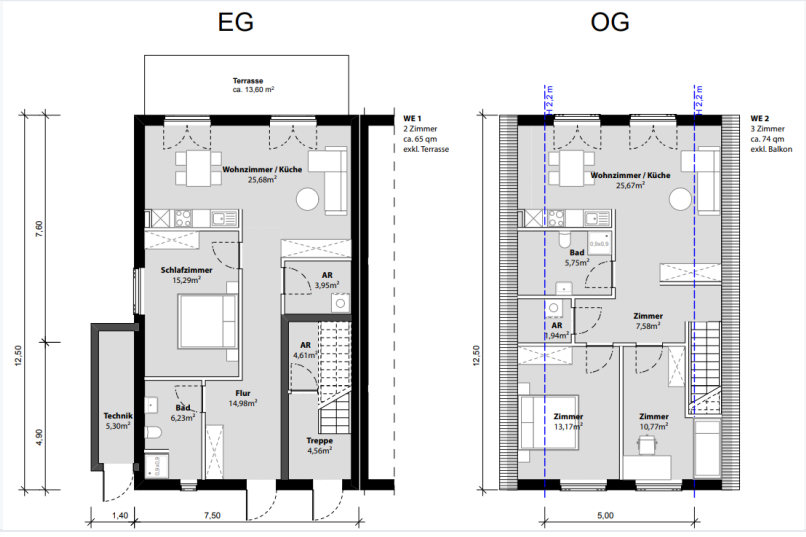
584 m²	84 %	+90 m²
MIETFLÄCHE	FLÄCHENEFFIZIENZ	GGÜ. V0



LAGEPLAN



SCHNITT



GRUNDRISS

BEWERTUNG

Die Empfehlung. Technik (Heizung, Lüftung, Steiger) wird als kompakte externe Box neben dem Hauptvolumen geplant. Spart 30 m² Innenfläche pro Geschoss. Bringt 84 % WF/BGF — Klassenbestmarke für ein 4-Familienhaus dieser Größe. Mehrkosten der Box: ca. 35.000 €. Mehrertrag über 20 Jahre: deutlich über 500.000 €. Das ist der Hebel.

BLOCK 4 VON 4

Was die Optimierung wert ist

Vom Ertragspotenzial zur Rendite — in echten Zahlen.

Ehrlich gerechnet, 20 Jahre Horizont. Was bringt die Optimierung tatsächlich? Hier die kalkulatorische Gegenüberstellung — gleiches Grundstück, gleiches Investmentvolumen, unterschiedliche Plan-Logik.

+90 m²	+13 %	ca. 14 T€	> 350 T€
MIETFLÄCHE GGÜ. V0	WF/BGF-EFFIZIENZ	MEHRERTRAG P.A.	MEHRWERT / 20 J.

Position	V0 — Erstentwurf	V3 — Empfehlung	Δ
Mietfläche	497 m²	584 m²	+90 m²
Effizienz WF/BGF	71 %	84 %	+13 %
Kalk. Miete (12,50 €/m²)	6.213 €/Mt	7.338 €/Mt	+1.125 €/Mt
Mehrertrag pro Jahr	—	+13.500 €	+13.500 €
Mehrkosten Auslagerung	—	+35.000 €	einmalig
Amortisation	—	≈ 2,6 Jahre	—
Mehrwert über 20 Jahre	—	> 350.000 €	—

2,6 J.
Amortisation der einmaligen Mehrkosten — danach ist jeder weitere Cent reines Plus.

ÜBER DEN MIETERTRAG HINAUS

Der doppelte Exit

Warum sich gute Planung zweimal auszahlt — einmal pro Monat, einmal beim Verkauf.

Bisher zeigt dieser Bericht den Hebel, der jeden Monat wirkt: **+13.500 € mehr Kaltmiete pro Jahr** — allein durch den Wechsel von Variante 0 auf Variante 3. Das ist die laufende Rendite.

Was viele Bauherren übersehen: Das gleiche Projekt erzeugt einen **zweiten Hebel beim Verkauf**. Eine Immobilie wird nicht über Baukosten bewertet, sondern über **Jahresmiete × Multiplikator**. Mehr Mietfläche = mehr Jahresmiete = mehr Verkehrswert. Bei Multiplikatoren von 22–26 in stabilen Lagen ergibt sich ein zusätzlicher Verkehrswert von **+300.000 bis +350.000 €** — und das ohne dass eine einzige Mietsteigerung unterstellt wird.

Hebel	Wirkung pro Jahr	Wirkung beim Verkauf (Mult. 24)
Variante 0 · Erstentwurf	74.550 € Kaltmiete	ca. 1,79 Mio. € Verkehrswert
Variante 3 · Empfehlung	**88.050 € Kaltmiete**	**ca. 2,11 Mio. € Verkehrswert**
Differenz aus Planung	+ 13.500 €	+ 320.000 €

Und das ist noch nicht das Ende.

An diesem Punkt setzt unsere eigentliche Optimierungs-Arbeit erst an. Auf das hier gezeigte Konzept folgt ein zweiter, gezielter Optimierungs-Pass: Förder-Stack, Vorfertigungs-Tiefe, Bauträger-Logik. In typischen MFH-Projekten dieser Größe rechnen wir mit nochmals **100.000 – 200.000 € zusätzlichem Verkehrswert beim Exit** — über die in Variante 3 ausgewiesenen Werte hinaus.

+100–200.000 €

Zusätzlicher Mehrgewinn beim Verkauf — nach dem zweiten Optimierungs-Pass. Das ist der eigentliche Pro-Bauherr-Effekt.

LEARNINGS

Was Bauherren mitnehmen sollten

01 Der erste Entwurf ist nicht die Antwort. Er ist die Frage.

Architekten liefern, was sie kennen. Optimierung kommt nur, wenn der Bauherr sie einfordert — mit Daten, Vergleichen, Best-Practice-Standards.

> *Hol dir vor dem Bau einen Vergleich. Eine zweite Sicht. Eine Best-Practice-Vorlage. Sonst zahlst du 20 Jahre lang den Preis für 6 Wochen Architekten-Routine.*

02 Förderung ist ein Planungs-Standard, kein Bonus.

Wer QNG / KfW erst nach Plan-Abschluss prüft, baut sie nie systematisch ein. Wir definieren Förderung als Eingangsparameter — und holen damit pro Wohneinheit 5-stellige Steuer- und Zinsvorteile zurück.

> *Förderung ist kein Add-on, sondern ein Renditehebel. Bei einem 4-Familienhaus oft der Unterschied zwischen „rechnet sich" und „rechnet sich gut".*

03 Mietfläche ist die einzige Größe, die Geld bringt.

Die meisten Bauherren reden über Quadratmeter Wohnfläche, BGF, oder Wohnungsmix. Aber die einzige Größe, die monatlich Miete bringt, ist die WF und zwar im Verhältnis zu dem, was du bauen lässt.

> *WF/BGF ist die wichtigste Kennzahl. Erstentwurf 71 %? Das ist nicht schlecht — das ist optimierbar. Auf 84 %. Bei gleichem Investment.*

04 Wer rechnen kann, baut anders.

Der Unterschied zwischen einem typischen MFH-Bauherrn und einem Pro-Bauherrn ist nicht das Geld, sondern die Reihenfolge: Erst rechnen, dann zeichnen.

> *Lass dir vor dem Bau eine ehrliche Variantenrechnung machen. Mit Zahlen, mit Hebeln, mit Bauchschmerzen. Es kostet eine Stunde — und kann dich 350.000 € retten.*

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Du hast den Denkansatz. Aber reicht das?

4 Learnings. 6 Hebel. 4 Varianten. Zusammen zeigen sie, wie du aus einem typischen MFH-Projekt zwischen **50.000 €** und mehreren hunderttausend Euro mehr Wert herausholen kannst.

Wer die Methode kennt und konsequent anwendet, baut systematisch wirtschaftlicher. Wer sie kennt, aber nicht anwendet, hat die richtigen Werkzeuge — aber kein Ergebnis.

Das ist der Punkt, an dem ein Dokument aufhört — und eine Entscheidung anfängt.

NÄCHSTER SCHRITT · KOSTENLOSES INFO-CALL

30 Minuten 1:1 mit dem Pro-Bauherr-Team

In 30 Minuten erfährst du, wie wir den Variantenvergleich auf dein Projekt zugeschnitten umsetzen — auf Basis deiner Planung, deines Grundstücks und deiner Zielrendite.

Jetzt Termin sichern →

pb.pro-bauherr.com/info-call

100 Mio. €	Ø 315 TEUR	1.200+
PROJEKTERFAHRUNG	OPTIMIERUNG / PROJEKT	BAUHERREN BEGLEITET



Weil Bauen kein Glücksspiel sein sollte.